

LEVENSLANG ONTZORGEN

PKF Wallast is zestig jaar geleden opgericht als financieel, fiscaal en juridisch adviesbureau voor bedrijven uit het mkb en medium corporate segment. Het bedrijf is hard op weg de beste werkgever én het meest gewaardeerde accountants- en advieskantoor in de markt te worden.

Het is meteen duidelijk dat de vijf mensen aan tafel zich bij elkaar op hun gemak voelen. Volgens manager audit Frederike van der Zande geldt dat voor iedereen die bij PKF Wallast werkt. “We hebben echt een familiecultuur”, vertelt ze. “Dat maakt ons werk gezellig. We geven elkaar ruimte, ook voor privéaangelegenheden.”

In die familie is CEO Stefaan Rodts – na onder meer vijftien jaar bij McKinsey & Company gewerkt te hebben – sinds september opgenomen om een nieuwe kijk te ontwikkelen op de strategische koers van het bedrijf. “Onze unieke marktbenadering is de afgelopen zestig jaar niet veranderd”, vertelt hij. “We hebben nog steeds een multidisciplinaire blik op het financiële, fiscale en juridische speelveld.

Wel zijn er specialismen bij gekomen, zoals valuationdiensten, advisering rondom loonheffing, HR, internationaal en btw.” “Feitelijk zijn we de rechterhand van de ondernemer en helpen we waar mogelijk”, vult adviseur Mirella Manca aan. “Dat doen we met hooggekwalificeerde medewerkers. Maar liefst vijf van onze collega’s geven les op de universiteit.”

Rodts: “Dat die marktbenadering werkt, blijkt ook uit onze derde positie op de Net Promotor Score (NPS). Onze klanten zijn klanten voor het leven. Nieuwe klanten krijgen we vooral doordat onze klanten doorvertellen hoe tevreden ze over ons zijn.”





DEEL ONLINE

WERELDWIJD NETWERK

Sinds 1989 maakt het bedrijf deel uit van het wereldwijde netwerk PKF, dat qua grootte al decennia in de mondiale top 15 staat. “Dat heeft als voordeel dat we ook internationaal opererende bedrijven kunnen bedienen”, aldus Van der Zande. “Daarbij maken we gebruik van de diverse expertises in ons netwerk, zoals klantbenadering, wet- en regelgeving en compliance.”

ICT-manager Mark Zeljkovic: “Het is fijn dat je wat ICT betreft kunt terugvallen op die internationale expertise. We zijn bijvoorbeeld bezig om de interne processen te automatiseren en werken toe naar een bedrijfsinformatiesysteem in de cloud om onze medewerkers te ondersteunen. Onze partners in India automatiseren met behulp van robotics. De voordelen daarvan willen we hier ook implementeren.”

Btw-adviseur Jan Sanders merkt op dat het netwerk in de btw-adviespraktijk zijn waarde bewijst. “Daar heb je je internationale partners écht bij nodig.”

AMBITIE

“We kunnen nog flink groeien met onze bestaande dienstverlening aan Nederlandse en internationale klanten”, vertelt Rodts. “Maar in de toekomst gaan we onze dienstverlening nog verder uitbreiden, zelf of met partners. Bijvoorbeeld met managementinformatie- en data-analyticsdiensten, zolang het onze klanten maar sterker maakt. Daarmee onderscheiden we ons in de markt. Een andere ambitie is om

de beste werkgever te worden in onze branche. We willen mensen met liefde voor het vak inspireren en ondersteunen met nieuwe opleidingsprogramma’s.”

“Technologische vernieuwing, veranderende talentmarkten, maar ook steeds uitgebreidere en ingewikkeldere wet- en regelgeving vraagt veel van ondernemers en van hun adviseurs en accountants”, legt Manca uit. “Daarom is richting en ondersteuning door het management meer dan ooit nodig, en die krijgen we ook. Zo hebben we vakgroepen waarin onze vier vestigingen vertegenwoordigd zijn en waarin we met behulp van IT en databeheer actuele kennis delen. Omdat we een platte organisatie zijn, word je ook snel meegenomen in projecten. Je ziet het hele traject in plaats van alleen jouw onderdeel, zoals bij de Big Four gebeurt.” Daardoor begrijpen medewerkers de klant ook sneller, weet Sanders. “Sommige vraagstukken kún je ook alleen bevatten als je het hele plaatje ziet.”

KWALITEIT

Rodts: “Wat ons uniek maakt, is dat je hier ondernemender kunt zijn dan bij de Big Four. Je doet kwalitatief hetzelfde werk, maar op je eigen manier. Het begeleiden van medewerkers wordt een nog belangrijkere taak van het management. We hebben al nieuwe beoordelingstechnieken en opleidingen uitgerold. Daarin hebben we meer soft skills opgenomen: hoe groei je als professional? En onze vestigingen worden steeds meer een ontmoetingsplaats van klant en talent.”

Sanders: “We verbreden en verdiepen ons door ons verder te specialiseren. Daarom is het van belang dat goede medewerkers worden behouden en versterking wordt aangetrokken om samen de reis naar de toekomst te maken.”

“Dankzij onze hoge NPS-score hebben we een goede uitgangspositie”, vat Rodts samen. “Kwaliteit blijft leidend. Onze klanten kopen niet een opdracht in, maar kiezen voor levenslange begeleiding. Ze vertrouwen ons steeds beter en wij ontzorgen hen steeds beter door signalen proactief op te pikken ...”

“... als rechterhand van de ondernemer”, sluit Manca af. ■

STEFAN RODTS:

‘Onze vestigingen zijn steeds meer een ontmoetingsplaats van klant en talent’

